



دورة مدير التسويق المحترف : اتقن أحدث الاتجاهات في إدارة التسويق



دورة مدير التسويق الاحتراف : اتقن أحدث الاتجاهات في إدارة التسويق

المرجع: 103600071_249055 التاريخ: 19 - 23 Jan 2026 الموقع: ميلان الرسوم: Euro 5700

نظرة عامة:

هذه الدورة التسويقية المتطورة مصممة للمحترفين التسويقيين العصريين. تجمع هذه الدورة بين رؤى في استراتيجيات التسويق والمبيعات، تحليلات البيانات، العلامة التجارية، وإدارة علاقات العملاء. مع نظرة شاملة لتقنيات مبيعات التسويق، توفر فرصة فريدة للمحترفين التسويقيين لتعزيز مهاراتهم وتحقيق مستوى خبرة مهني معتمد في التسويق.

الجمهور المستهدف:

- مديرو المبيعات
- مديرو التسويق
- مسؤولو تطوير الأعمال
- مديرو العلامات التجارية
- مديرو المنتجات

الأقسام التثوية المستهدفة:

- التسويق
- المبيعات
- تطوير الأعمال
- علاقات العملاء
- إدارة العلامات التجارية

يمكن لهذه الأقسام تعزيز استراتيجياتها بالهياكل المدرجة في دورة إدارة التسويق.

القطاعات المستهدفة:

- التجزئة
- التجارة الإلكترونية
- وكالات الإعلان
- الصناعة
- الهيئات الحكومية و ما في حكمها

محتوى الدورة:

سيكون المشاركون قادرين على:



- فهم الدور والوظيفة التسويقية في الأعمال التجارية الحديثة
- تطوير استراتيجيات تسويقية شاملة
- استخدام البيانات للإعلام القرارات التسويقية
- بناء قوة العلامة التجارية
- تعزيز ولاء العملاء
- فهم ديناميكيات التسويق العالمية
- إدارة استراتيجية تسويقية شاملة للنجاح طويل النهد

منهجية التدريب:

صُممت منهجيتنا التدريبية لتقديم مزيج متوازن من النظرية والفهم العملي. يتفاعل المشاركون مع المواد التدريبية من خلال دراسات الحالة، العمل الجماعي، والجلسات التفاعلية التي تقدم سياقاً عملياً لمفاهيم مبيعات التسويق. تختتم كل جلسة بجلسة تأمل ومراجعة، مما يشجع المشاركين على توحيد معارفهم واستقبال التغذية الراجعة من الخبراء.

أدوات الدورة:

سيتم تزويد المشاركين بها يلي :

- كتاب عمل شامل للدورة
- مواد دراسة الحالة
- الوصول إلى مجموعة من أدوات التسويق الرقمي
- قوالب وقوائم فحص لتطوير استراتيجيات التسويق
- مواد قراءة لمزيد من التعلم

جدول الدورة:

اليوم 1: فهم إدارة التسويق وتطوير الاستراتيجيات

- الموضوع 1: فهم إدارة التسويق: تعلم ما هو المبيعات والتسويق وكيف تتداخل هذه الجوانب في عملياتنا اليومية.
- الموضوع 2: تعريف التسويق في القرن الحادي والعشرين: استكشاف كيف غير العصر الرقمي ممارسات المبيعات والتسويق.
- الموضوع 3: تطوير استراتيجيات وخطط التسويق: تزويد نفسك بالمهارات اللازمة لتطوير خطط تسويقية شاملة.

اليوم 2: الإمسك بروى التسويق والتواصل مع العملاء

- الموضوع 1: جمع المعلومات وتوقع الطلب: فهم أهمية البيانات في دورة أعمال التسويق وكيف تعلم القرارات الاستراتيجية.
- الموضوع 2: إجراء أبحاث التسويق: فهم كيفية إجراء البحوث التسويقية للإعلام استراتيجياتك وتكتيكات المبيعات
- الموضوع 3: إنشاء علاقات ولاء طويلة النهد: تعلم كيفية تعزيز علاقات دائمة مع العملاء، مما يعزز المبيعات والولاء للعلامة التجارية.

اليوم 3: بناء علامات تجارية قوية وتشكيل العروض التسويقية

- الموضوع 1: خلق قيمة العلامة التجارية: فهم كيفية إنشاء واستغلال قيمة العلامة التجارية، وهي جانب حاسم في دورات المبيعات والتسويق.
- الموضوع 2: صياغة تموضع العلامة التجارية: تعلم استراتيجيات تموضع العلامة التجارية في التدريب التسويقي لتمييز نفسك عن المنافسة.
- الموضوع 3: تحديد استراتيجية المنتج: تعلم كيفية تحديد استراتيجية ومنتج شاملة تتماشى مع أهداف التسويق الخاصة بك.

اليوم 4: تقديم القيمة والتواصل بالقيمة



- الموضوع 1: تصميم وإدارة قنوات التسويق المتكاملة: تعلم كيفية تصميم وإدارة استراتيجيات التسويق متعددة القنوات.
- الموضوع 2: إدارة التجزئة والبيع بالجملة واللوجستيات: تعلم مبادئ إدارة جوانب مختلفة من سلسلة التجزئة في هذه الدورة التسويقية.
- الموضوع 3: تصميم وإدارة الاتصالات التسويقية المتكاملة: طور مهارات لإنشاء وإدارة اتصالات تسويقية فعالة.

اليوم 5: خلق النمو الطويل الأمد الناجح

- الموضوع 1: تقديم عروض السوق الجديدة: فهم كيفية تقديم المنتجات أو الخدمات الجديدة للسوق بشكل فعال.
- الموضوع 2: الاستفادة من الأسواق العالمية: تعلم كيفية توسيع استراتيجيات التسويق والمبيعات الخاصة بك إلى المستوى الدولي.
- الموضوع 3: إدارة منظمة تسويقية شاملة للأمد الطويل: اكتسب رؤى حول إدارة منظمتك التسويقية للنجاح طويل الأمد.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات التسويق الأخرى:

تتميز دورة مدير التسويق المحترف بتغطيتها الشاملة للشهد التسويقي الحديث. على عكس دورات التسويق الأخرى، فهي توفر فهماً عميقاً لكل من التسويق والمبيعات، مع التركيز على التآزر بين هذين الوظيفتين. سيستفيد المحترفون الطامحون الذين يسعون للحصول على شهادة محترف تسويق من التركيز على التطبيقات العملية للدورة، المستندة إلى أحدث الاتجاهات والبيانات. تتميز دورتنا في إدارة التسويق بكونها عملية، تضم جلسات تفاعلية وجلسات تغذية راجعة لضمان فهم وتطبيق شامل للمفاهيم. دورة "إدارة التسويق" هي تذكرك الذهبية لتصبح محترف تسويق معتمد، مما يميزها في مجال دورات التسويق المتزايدة.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Finance and Accounting Programs
- Human Resources Management Programs
- Management & Leadership Programs
- Political & Public Relations Programs
- Project Management Programs
- Quality & Process Management
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in

We also offer online training sessions through the Zoom platform.



- Malaysia**
Kuala Lumpur
- Morocco**
Casablanca
- Spain**
Barcelona
- France**
Paris
- UK**
London
- Italy**
Rome
- Egypt**
Cairo
Sharm El-Sheikh
- Turkey**
Istanbul
- Georgia**
Tbilisi
- Azerbaijan**
Baku
- UAE**
Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com